

MADERA

PUBLICACIÓN DE
OADIMAU
ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE
LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

PROYECTO EN MADERA

Casa Vicente

*Un refugio de emergencia en medio de
la pandemia*

ENTREVISTA

Andrés Bonino y Gonzalo Santos

CARPINTERÍA BOSA

"El diseño les cambia la vida a las personas"

URUCALK

Representante Oficial en Uruguay de:

ROCHESA
TECNOLOGIA EM TINTAS

KLEIBERIT
ADHESIVOS • COATINGS

Jowat Hot Melt

Adhesivo poliuretánico
para el pegado de cantos

- PARA CUALQUIER TIPO DE MADERA (ABS, PP, PVC O PMMA).
- PAPEL DECORATIVO.

Recomendada por el 90% de los fabricantes de enchapadora de cantos.

Para mobiliario interior expuesto a altas temperaturas y húmedos.

Rango de fusión de menor temperatura.

Altísima durabilidad del equipo.

TONOS: **incoloro, blanco, marron y negro.**



Laca LUA 118 de Milesi

Lo único que brinda total protección
contra derrames y rayones

ACABADO QUE PROTEGE LA MADERA D DERRAMES DE VINO, CAFÉ, ACEITE Y ES
IDEAL PARA MESAS DE APOYO, EVITANDO RAYONES POR LA FRICCIÓN.

- Efecto no barnizado
- No amarillea
- Una mano sella y la otra protege.
- Presentación 1 y 5 litros.

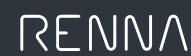


CALIDAD - VARIEDAD - STOCK - PRECIO - SERVICIO

Nos define como una opción en herrajes para muebles.



IMPORTAMOS Y REPRESENTAMOS MARCAS DE RECONOCIDA CALIDAD



📍 Blandengues 1600, Montevideo ☎ 2200 2432

📍 Camino Maldonado 6869, Montevideo ☎ 2513 0185 📞 095 017 245

www.tramar.com.uy

Revestimientos y decks.

El mayor fabricante mundial de madera termotratada.



**HASSLACHER
NORICA TIMBER**
From wood to wonders.



Glulam de Abeto Nórdico, certificado estructuralmente.

Uno de los mayores fabricantes a nivel mundial de GLT y CLT.

Studs para Wood Frame de Pino Finlandés, certificados estructuralmente.

Productor de más de 1.4 millones de m3 de Abeto y Pino Finlandés por año.

Decks - Pisos - Madera para pérgolas - Cielorrasos - Tableros - Revestimientos

Atención personalizada:

📷 [maguinor.maderas](https://www.instagram.com/maguinor.maderas)

CASA CENTRAL

Tel.: 2522 4307 - 2522 5835 - Telefax: 2525 1154
Camino Pavia 3052 / 60 - CP 15000 Montevideo

SUCURSAL MALDONADO

Tel.: 4226 3515 - 4226 3139
Ruta 39, Km 10 - Maldonado

www.maguinormaderas.com.uy

Índice



10

DISEÑO

Estudio FMiller

"Nos gusta diseñar espacios cálidos y no hay mejor material que la madera para lograrlo"



16

PROYECTO EN MADERA

Casa Vicente

Un refugio de emergencia en medio de la pandemia



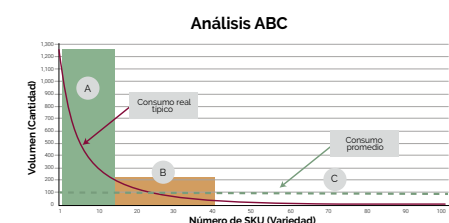
24

ENTREVISTA

Andrés Bonino y Gonzalo Santos

CARPINTERÍA BOSA

"El diseño les cambia la vida a las personas"



32

GESTIÓN EMPRESARIAL

Análisis ABC

Una vieja herramienta que te ayudará en la implementación de Lean

PUBLICACIÓN DE
ADIMAU
ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE
LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Arenal Grande 1435 Of. 304
Montevideo, Uruguay
Cel: 096 107 016
info@adimau.com.uy
adimau2011@gmail.com
www.adimau.com.uy

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Presidente:

Arq. Juan Pablo Martínez

Vicepresidente:

Heber Coitinho

Secretario:

Danilo Barú

Tesorero:

Ing. Esteban Maestro

Suplentes

Ariel Dominguez

Gonzalo Santos

Tomás Aguilera

Comisión Fiscal

Gerardo Boero

Pablo Ferrer

Carolina Scavone

Redactor responsable

Arq. Juan Pablo Martínez

Edición

Betina Gersberg

Diseño

Carolina Muttoni

Diagramación

Noelia Pacheco

Imprenta

Gráfica Mosca

Revista Madera

Reg. M.E.C - tomo XIII- fojas 76.

Dep. Legal N378.687

Editorial

Estimados socios y lectores,

Este es un editorial diferente. Luego de 6 años, cierro un ciclo como presidente de nuestra querida Adimau. Lo primero que quiero transmitirles es mi **agradecimiento** por el apoyo, por la confianza y por ir para adelante con las propuestas que fueron surgiendo en este camino.

Este tiempo transcurrió sobre un pilar fundamental: el **trabajo en equipo**. Pudimos abrir las tareas para que se trabajaran de forma colectiva y horizontal, y a través del involucramiento de los integrantes de Adimau se pudo conseguir el cambio.

Al repasar las memorias institucionales se me vinieron a la mente algunos de los momentos más emotivos que compartimos, como la donación colectiva para el Piñeyro del Campo, en un contexto de tanta incertidumbre como fue el inicio de la pandemia; o la necesaria mudanza de nuestro histórico inmueble de la calle Yi, que nos permitió cambiar el foco de atención, de los temas de infraestructura a las acciones necesarias para dar una nueva solvencia a la asociación.

En el trayecto, atravesamos complejas reuniones para plantear ajustes al Consejo de Salarios, siempre con el objetivo principal de **propiciar un mejor porvenir para nuestras pymes y para las familias** que dependen de ellas; así como el saneamiento de deudas e ingresos de la institución, que permitieron el sano equilibrio que hemos venido presentando en las asambleas; y las reuniones con los ministros de Vivienda e Industria, donde pudimos aportar con nuestros conocimientos en el desarrollo de propuestas que fomentan la construcción en madera en nuestro país, así como ser considerados como un sector prioritario en la convocatoria al Fondo Industrial.

También recuerdo con alegría el trabajo que hicimos de renovación de la imagen de la asociación, a través del nuevo logo, el rediseño de esta revista, la refundación del sitio web, el inicio en el uso de redes sociales y –de total importancia– la agilidad con la que logramos comunicarnos con nuestros socios. También tengo presente el logro del cambio de estatutos, que nos permitió dejar reglas claras y adaptadas a la realidad de la institución.

Fueron muchas más las actividades que realizamos durante este período, con la Comisión Directiva y el aval de los socios, y ninguna se hubiese logrado sin el **compromiso** y el trabajo conjunto.

Para finalizar, quiero agradecer por el mayor valor que me deja la experiencia de haber estado a cargo de la asociación: si algo me permitió este cargo fue **conocer y fortalecer vínculos con colegas**, clave para el buen funcionamiento. Con orgullo podemos decir que nuestra asociación está integrada por **gente talentosa**, trabajadora, con ánimo genuino de colaborar.

Por último, me resta desearles ¡muy felices fiestas. ¡Que el 2024 nos sorprenda con mejoras para el sector y buenas experiencias para compartir! De ahora en más, seguiré participando desde otro lugar.

Quedamos en contacto.



Arq. Juan Pablo Martínez
Presidente



Venta de madera al por mayor

DESTACADOS

- ✓ Pino Verde
- ✓ Pino Seco
- ✓ Pino Cepillado
- ✓ Lambriz
- ✓ Machimbres
- ✓ Pino para Parrilla

NUEVO PRODUCTO MADERA CCA

- ✓ Pino Seco CCA
- ✓ Pino Cepillado CCA
- ✓ Machimbres CCA
- ✓ Pino para Parrilla CCA



Excelente relación
calidad-precio



Lista de precios
disponible en la web



¡Envío gratis a cualquier
parte del Uruguay!

+598 2320 6477

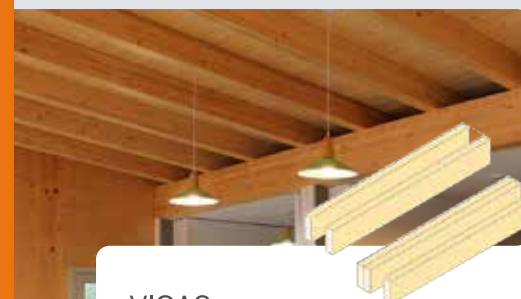
info@valetor.com.uy

www.valetor.com.uy

Seguinos
f @ in

BarracaParana

Junto con **Arboreal**, fábrica de productos de ingeniería en madera localizada en Tacuarembó, hicimos un acuerdo para la distribución de **madera clasificada** mecánicamente por su **aptitud estructural en Uruguay**.



VIGAS

DÚOS Y TRÍOS DE 6 A 12 M DE LARGO

Los dúos y tríos son elementos estructurales lineales, comúnmente correas, vigas secundarias y pilares poco comprometidos, conformados a partir de láminas encoladas en la dirección longitudinal de la fibra. A diferencia del GTL los planos de encolado son paralelos a la altura de la pieza.

Al tratarse de un producto de ingeniería en madera el proceso productivo brinda a los elementos de madera laminada encolada una gran calidad y estabilidad.



VIGAS LAMINADAS ENCOLADAS GLT

La madera laminada encolada permite la utilización de piezas comúnmente difíciles de lograr en madera aserrada, tanto por su sección como por su forma. La variedad de secciones y formas que se pueden lograr en madera laminada encolada brinda al diseñador y proyectista una gran libertad de expresión. Al tratarse de un producto de ingeniería en madera, el proceso productivo brinda a los elementos de madera laminada encolada una gran calidad y estabilidad.



ESTRUCTURALES STUDS

- Cepillados 4 caras
- Clasificación visual: industrial y superior
- Espesor: 45 mm
- Ancho: 97 mm // 145 mm // 196 mm
- Largo: 4 m



Más info sobre
Woodframe

ROTHOBLASS

Es una Multinacional Italiana líder en el desarrollo y junto a su marca Holz Technic suministran soluciones de alto contenido tecnológico para los sectores de construcción en Madera.



TORNILLO GALVANIZADO PARA
MADERA CABEZA AVELLANADA
SNK



CINTA MONOADHESIVA
UNIVERSAL CON LINER DIVISIBLE
SMART BAND

EGGER Haus
Montevideo
Democracia 2350
T: 2200 0845 int.1

Yesocentro
Montevideo
Democracia 2319
T: 2200 0845 int. 2

Centro de distribución
Montevideo
Cno. Benito Berges 4300
T: 2227 7952

EGGER Haus
Maldonado
Av. J Batlle y Ordoñez y Ruta 39
T: 4222 0492

barracaparana.com

DESDE **1963**

Estudio FMiller

Florencia es arquitecta (ORT Uruguay) y antes de recibirse, con 24 años, ya trabajaba en algunos proyectos. Su pasión por el **arte** y la **arquitectura** se expresa en las propuestas que desarrolla en su estudio, dedicado a **diseñar** soluciones únicas y **a medida** para cada cliente.

“NOS GUSTA DISEÑAR ESPACIOS
CÁLIDOS Y **NO HAY MEJOR MATERIAL** QUE
LA MADERA PARA LOGRARLO”

Un mobiliario bien hecho integra tanto la estética como la función, y logran convivir de forma armoniosa.

Nuestra prioridad al diseñar es resolver cuál es el mejor diseño para que el cliente pueda vivir y disfrutar los espacios a su manera. Detrás de cada pieza diseñada hay compromiso y un alto grado de atención a los detalles, y solo le presentamos al cliente aquellas que nos encantan.

Nuestra etapa favorita del proceso de creación de un mueble es cuando se entrega o instala, ya que vemos las ideas materializarse luego de tanta dedicación.

Los estilos que nos identifican son muy eclécticos. Si bien el resultado final se determina tanto por lo que pide el cliente como lo que sugiere el espacio, nos gusta utilizar materiales nobles como la madera, mármoles y fibras naturales, como el lino.

Las tendencias sirven como punto de partida, para inspirarnos, pero siempre priorizamos diseñar espacios con personalidad, que mantengan cierta atemporalidad.

La madera que más usamos es el roble y la trabajamos con terminaciones muy variadas. La madera está presente en todos nuestros proyectos, porque nos gusta diseñar espacios cálidos y no hay mejor material que la madera para lograrlo.

Elegimos al proveedor con el que podemos trabajar en equipo. Valoramos la comunicación fluida, la calidad del trabajo y el cumplimiento de los plazos de entrega.

Nuestra mayor satisfacción es ver la cara de felicidad de nuestros clientes al momento de finalizar la ejecución del proyecto.



Living comedor

Característica principal

la mesa ratona, la mesa de comedor y la biblioteca fueron diseñados a medida con tonos que se pueden encontrar en el resto del espacio.

Materiales

madera de roble con tinta.

Rack de TV

Característica principal

puertas conformadas por tablas tipo espiga.

Materiales

madera de roble.



Home office

Característica principal

revestimiento de cielorraso con tablas color verde inglés.

Materiales

MDF pintado.



Mesas ratonas

Característica principal

formas orgánicas que imitan a la naturaleza.

Materiales

madera de roble.



Biblioteca

Característica principal

este gran mueble fue diseñado para ser el protagonista del ambiente y contar con un considerable espacio de guardado.

Materiales

roble y MDF laqueado en blanco mate.



RENOVAMOS LA
**TIENDA
ONLINE**

LUISSI.COM



TODO PARA EL **CARPINTERO** EN UN MISMO LUGAR

MADERAS NACIONALES E IMPORTADAS, FENÓLICOS,
MELAMÍNICOS, CORTES EN PLACAS Y MÁS

MONTEVIDEO | MALDONADO | PIRIÁPOLIS | ROCHA

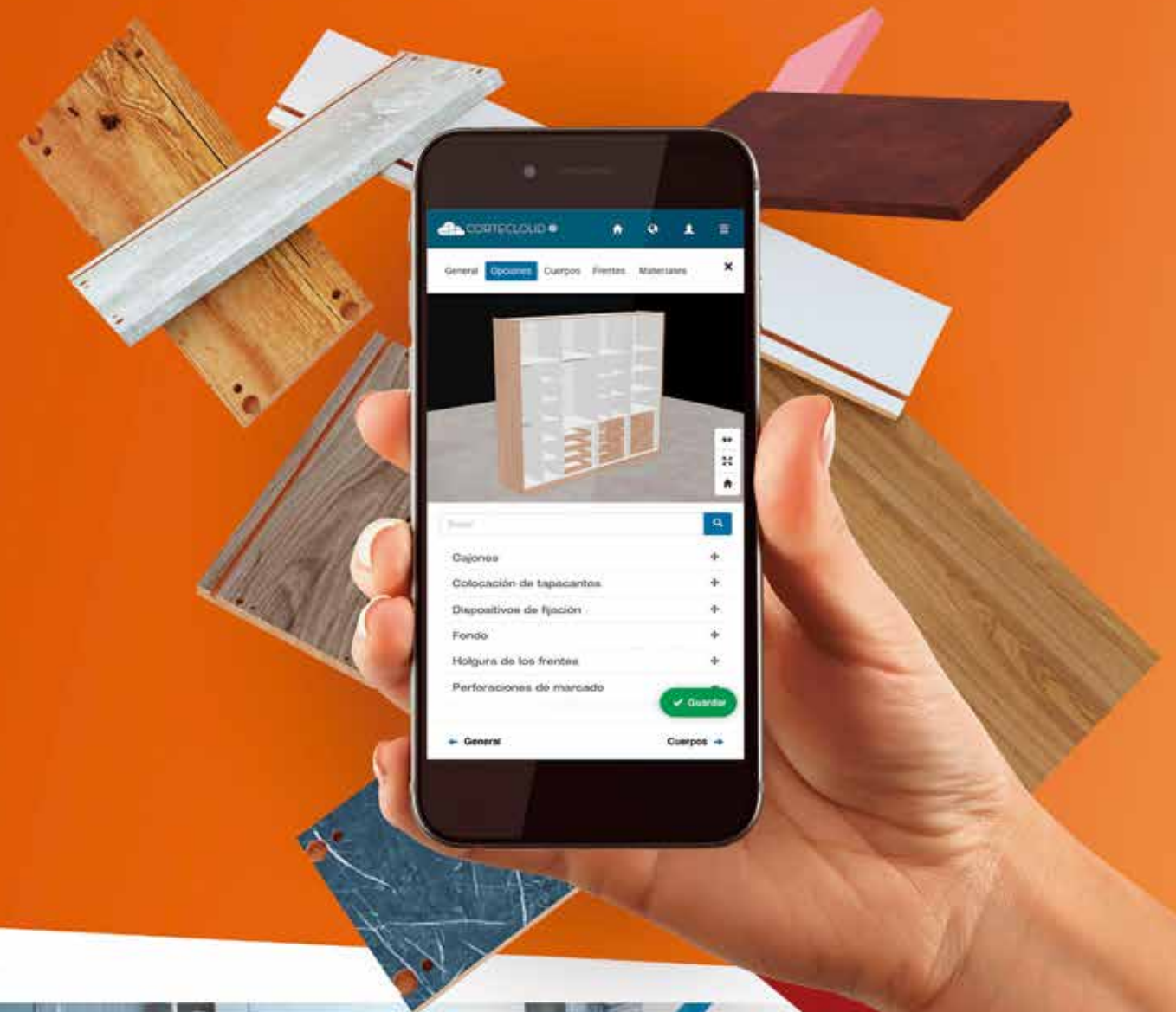
094 112 092

luissi.com

📷 barraca.luissi

GABYCAR
Soluciones para Carpintería y Obra

Otro nivel de servicios para el carpintero...
Diseño, Corte, Enchapado, Mecanizado, Embalaje y mucho más.



Domingo Aramburu 1668 - 2200 2068 // Ruta Perimtral 102 esq. Belloni - 2227 5102 //



MASA ARQUITECTOS

CASA VICENTE

Podría estar ubicado en algún rincón apartado de nuestro país, pero no. Este refugio de emergencia –tal fue concebido– convive con la vegetación que lo rodea, en el fondo de una casa de familia, en pleno barrio de Punta Gorda. Tras quedarse sin trabajo, en plena pandemia, una joven pareja se reinventó y desafió a la adversidad con tal fuerza que, con sus propias manos, dieron vida a un nuevo hogar.

La pandemia afectó –entre otras cosas– la forma en que nos relacionamos y habitamos los espacios. Los términos de equilibrio y estabilidad fueron puestos en jaque. Como hipótesis de trabajo entendimos que la inestabilidad pasaría a ser una nueva forma equilibrio.

Casa Vicente fue construida por y para una pequeña familia que se vio afectada debido al cese en su trabajo. Seguir abonando la renta mes a mes se tornaba cada vez más inasequible.

Frente a esta nueva realidad ambos decidieron cambiar el rumbo y, escuchando a sus manos, se capacitaron en el oficio de la carpintería y de la construcción en madera.

Dotados de herramientas y conocimientos básicos, y con una actitud apropiada, abandonaron su antigua locación y se embarcaron en la gran aventura de construir una casa en madera en un escenario dotado de naturaleza exuberante.

Un acotado presupuesto, una rápida ejecución y la posibilidad de adaptarse a otros usos en el futuro fueron las premisas de diseño.

Su arquitectura surge como consecuencia de una sumatoria de pórticos estructurales entrelazados entre sí, que mediante vigas longitudinales generan una retícula espacial rigurosa.

Dentro de esta retícula se encuentra un único ambiente capaz de ser compartimentado según las necesidades de quien lo habite.

Los espacios de servicio como el baño, la cocina y los placares se ocultan mediante un sistema de puertas plegables que permiten entender a esta pared como una fachada interior habitable con la capacidad de mutar.

Arquitectura
**MASA, Martín Pronczuk y
Santiago Saettone**

Área construida
40 m²

Año
2022

Ciudad
Montevideo

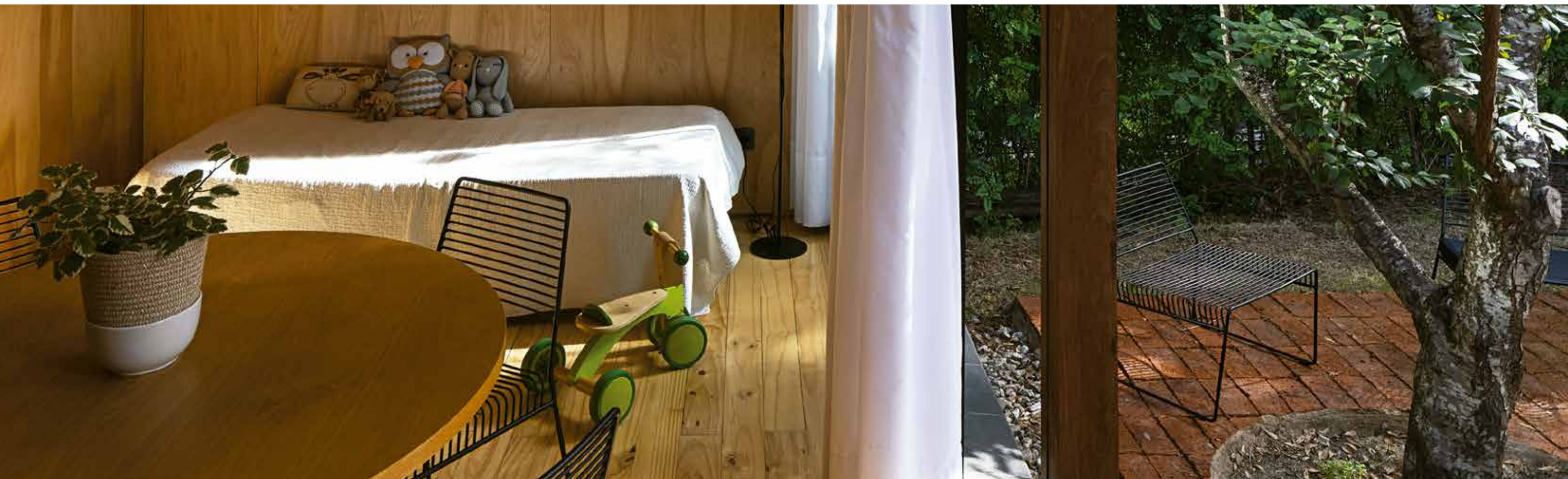
País
Uruguay

Fotografía
Leonardo Finotti



“**ENCONTRAR**
LA OPORTUNIDAD
Y **LUGARES DE**
POSIBILIDAD EN
MOMENTOS
OSCUROS”





SOBRE EL **USO DE LA MADERA** Y EL **CONTEXTO DEL PROYECTO**

Martín Pronczuk, arquitecto, en diálogo exclusivo con *Madera*.

En la situación en la que surgió el proyecto, ¿cuáles fueron las prioridades definidas?

Dada la emergencia sanitaria y el cese de la economía, se priorizó cuidar el acotado presupuesto, ejecutar con rapidez y producir una casa que tuviera la flexibilidad suficiente para tener una segunda vida u otros usos en el futuro. También nos propusimos intervenir la vegetación lo menos posible, protegerla.

¿Por qué decidieron utilizar la madera como material central?

La elección de la madera surge porque es un material natural, renovable y reciclable. Frente a otros materiales, es una opción ineludible que acompaña, además, la agenda a nivel mundial y la posición del Uruguay con respecto al fomento del uso de la madera en la construcción.

¿Qué tipos de maderas usaron?

En total, utilizamos tres tipos distintos. El jatobá, que es una madera sumamente dura, para hacer la serie de pórticos entrelazados con vigas longitudinales que arman el esqueleto de la vivienda. Para los bastidores de woodframing y el piso usamos el pino, y para el revestimiento, placas de eucaliptus.

¿Qué fue lo más desafiante al construir la vivienda?

Desafiante y enriquecedora fue la construcción en sí. Se fue haciendo en manos de la pareja –que además tiene una pequeña hija–, apoyados por un vecino de ellos que se dedicaba a las reformas y un capataz de parte nuestra. También la versatilidad, porque desde el inicio la idea fue que, más adelante, el espacio pudiera ser una barbacoa, un estudio o lo que fuera útil para el fondo de la casa principal.

¿Qué hace especial a Casa Vicente?

La historia que hay detrás... Poder encontrar la oportunidad y lugares de posibilidad en momentos oscuros, como la pandemia. El proyecto fue concebido como un refugio de emergencia, y sirvió. Le permitió a una familia reacomodar el cuerpo durante una etapa, y hoy ya tienen otras perspectivas de futuro, de mudarse a una vivienda con otras características. Todavía recuerdo cuando estábamos casi terminando la casa y el dueño me dice: “No puedo creer que haya construido esto con mis manos”. Esas cosas te llenan.

Texto escrito por el equipo del proyecto (editado por Madera) disponible en <https://www.masa.com.uy/casavicente>

Fotos gentileza de Masa Arquitectos y Leonardo Finotti



la casa de la
ENGRAMPADORA

Medio siglo junto a las mejores marcas

INMES
Inovar para transformar.

SECCIONADORA IM-2900 V30 AUTOMATIC

- Sistema Autoposition: aumenta significativamente la productividad.
- Sistema Ecomotion: garantiza un ahorro energético de hasta el 70%.
- Sistemas Autospeed y Smart Assistant.
- Control de elevación de la hoja de la sierra.
- Colchón de aire.
- Mesas con rodillos auxiliares.
- Flap transparente.
- Guías transversales y longitudinales.
- Pantalla táctil 10".
- Realiza cortes en ángulo de 10° a 60°.
- Permite realizar cortes manuales o ejecutar planos de corte desde USB/Bluetooth.



Garantía 1 año

ESCUADRADORA INMES FF 300 PLUS

- Disco de sierra rapezoidal de 250 mm.
- Incisor cónico de 120 mm.
- Fácil acceso al disco de sierra e incisor.
- Fácil acceso al ajuste del incisor.
- Ajuste de la altura del disco de sierra.
- Ajuste manual del ángulo del disco de sierra.
- Indicador del ángulo analógico, con precisión de 0,5°.
- Ajuste de los topes rápido y preciso.
- Traba manual del carro en varias posiciones.



Garantía 1 año

LANZAMIENTO 2023



ENCHAPADORA DE CANTOS IC 1000 R PLUS ELECTRONIC

- Avance automático.
- Refilador con un práctico sistema de ajuste.
- Cortador de cinta automático.
- Cambio de calderín de forma rápida.
- Ajuste sencillo de piezas (12 a 55 mm).
- Sistema stand by con rápido retorno a la actividad.
- Rodillo presionador con regulación manual y presión uniforme.
- Mesa de soporte para entrada y salida de piezas.
- Base de soporte con rodillos.
- 100% diseñada y fabricada en Brasil.



Garantía 1 año

PEGADORA DE CANTOS IC 1000 ELECTRONIC

Profesionalismo para quien está acostumbrado a la calidad. La fabricación de muebles a medida requiere equipamientos profesionales. Por esta razón, INMES ha desarrollado la PEGADORA DE CANTOS IC 1000 ELECTRONIC. La solución en el pegado de cantos para por acá.



Garantía 1 año

Representantes exclusivos en Uruguay de:



la casa de la
ENGRAMPADORA

WILSON F. ALDUNATE 1171 - MONTEVIDEO

TEL: 2900 8488 - 2902 4083 | 098 682 485

ISONEM®

Con una sola aplicación protege totalmente contra el fuego por cinco años, cabañas y casas de madera.



SOLUCIÓN ANTIFUEGO - NUEVA PARTIDA

NO ES UN RETARDANTE DE LLAMAS

Convierte a las maderas y los textiles en materiales totalmente ignífugos

¿QUÉ ES?

Es una solución a base de agua de un componente totalmente ecológico que dota de propiedades ignífugas a la madera, telas naturales y alfombras de fibras naturales (algodón, lana, seda, etc.).

¿CÓMO FUNCIONA?

La solución no inflamable Isonem rodea las moléculas del material en que se aplicó y desactiva el contacto con el oxígeno. Gracias a las sustancias activas, se crea un aislamiento térmico muy fuerte y se evita que alcance la temperatura que podría iniciar el proceso de combustión.

¿CÓMO SE APLICA?

Puede hacerse por inmersión, por pulverización, pincel o rodillo.

¿CUÁNTO RINDE?

El rendimiento estimado es entre 200 y 300 gramos por m²; una vez aplicado protege contra las llamas por un lapso de 5 años. Isonem puede mantenerse estacionado por dos años a partir de su fecha de fabricación sin que pierda sus propiedades.



ENCONTRALO EN:



Tel: 42231143



Tel: 44426844



092 191 710

ANDRÉS BONINO Y GONZALO SANTOS

CARPINTERÍA BOSA



**“EL DISEÑO
LES CAMBIA LA
VIDA A LAS
PERSONAS”**

Dos arquitectos. Dos socios. Dos amigos. Se complementan a la hora de dirigir su empresa y entraron al mundo de la construcción en madera desde su formación profesional. Si bien se conocieron en la Facultad, y compartieron intensas jornadas como estudiantes, empezaron a trabajar juntos tiempo después.

En esta entrevista, Andrés y Gonzalo compartieron cómo fueron sus inicios, hacia dónde se dirigen y el lugar que tiene el diseño para ellos.

¿Cómo surge la idea de tener una carpintería?

Andrés (A): Trabajábamos cada uno por su lado, yo en Piriápolis, en un emprendimiento de casas, y Gonzalo ya tenía su constructora. En un momento, dejé mi lugar de trabajo y empecé a ir a su estudio. A los dos nos gustaba mucho la carpintería y el mobiliario, y un día, de la nada, surgió: “Vamos a traer Ikea a Uruguay”. Esa idea inicial terminó en la decisión de tener nuestra carpintería.

¿Tenían familia vinculada al oficio?

A: No, no tenemos genes carpinteros; pero, en ambos casos, nuestros padres son gente muy dedicada a sus actividades y nos han influido. Por ejemplo, mi padre plantó arroz toda la vida y se dedicó más que nada a la parte mecánica, y él me transmitió el encanto por las máquinas.

Gonzalo (G): Si me preguntás, mi primera imagen de Andrés en Facultad es que era un capo maquetando, lo veías con palitos haciendo todo. Esa magia es algo que uno vivió y percibió. Conocés al padre, y el padre es Andrés. Y conocés a mi padre, y mi padre soy yo en eso de “Quiero que me quede bien, porque me gusta que las cosas salgan bien”.

¿Por dónde empezaron a darle forma a su proyecto?

A: Nos pusimos a investigar, viajamos a Brasil, visitamos proveedores de máquinas que nos llevaron a carpinterías de clientes, y allí pudimos ver diferentes tipos de armado, de combinaciones de maquinarias. Hasta que nos decidimos y compramos. Y empezamos de cero, con todo.

Arrancaron con una gran apuesta...

G: Como nos gusta el diseño, también nos atrae lo tecnológico. Visualizamos que el mundo iba para ahí, así que no dudamos en ir para ese lado.

A: De hecho, empezamos a buscar el local luego de tener compradas las máquinas. Cuando llegaron, teníamos todo pronto para instalar y comenzar.

¿Cómo transcurrió la etapa inicial de la empresa?

G: Tuvimos una curva de aprendizaje desafiante, por lo que fuimos creciendo lentamente y apoyándonos en nuestras redes. Las redes humanas son la base para crecer, y nosotros las teníamos del lado de la construcción. Entender los procesos desde otras aristas, como la del inversor, del constructor, de los tiempos de obra, la de las necesidades del arquitecto, nos permitió posicionarnos.

A diferencia del inicio, ahora contamos también con una red impresionante de apoyo y referencias del lado de la carpintería, con la gente de Adimau, que nos ayuda a acortar esa curva.

¿Qué ofrecían al principio?

A: Nuestra visión era producir mobiliario comercial. Teníamos la idea de vender muebles a través de diferentes espacios. Si bien tenemos un catálogo con más de cien productos que vendemos online, hoy el mayor foco está en el trabajo de obra.

G: Ese fue el inicio, pero la vía se va formando sola y comenzaron a llegar clientes por otros lados, con otros pedidos. Hoy tenemos por clientes a arquitectos, empresas constructoras y clientes directos, con proyectos de obra diferentes.

¿Ese es el camino en el que quieren avanzar?

G: Sí. Dentro de la obra nos gusta posicionarnos en el híbrido, tener un mix. La torre requiere de un trabajo muy estandarizado, en el que se hace el diseño y se repite. Está bueno porque te da mucho trabajo y mucho volumen de trabajo, pero también nos gusta el cliente particular que está metido en el detalle, el que busca paleta de colores. Trabajamos no solo para el proyecto que te deja más margen, sino también para el que te da más felicidad, al que le metés más diseño, que es lo que nos apasiona.



“ENTENDER
LOS **PROCESOS**,
ES **CLAVE**.
ENTENDERLOS,
**DISEÑARLOS A
TU MEDIDA**”.

¿Cuál es su diferencial?

A: Nuestro mayor valor agregado es el diseño. Aportamos diseño y funcionalidad a los proyectos.

G: La base es diseñar, darle una vuelta más, entender al cliente y utilizar el lenguaje de la arquitectura para dar algo que no sea nosotros, sino la mejor versión del cliente o del proyecto. Nuestra filosofía es que el diseño les cambia la vida a las personas. Si pensás en espacios de veintinueve metros cuadrados, como son los monoambientes, sin diseño se vuelven inhabitables; pero cuando integrás diseño podés desarrollar un montón de cosas que se vuelven espectaculares.

¿Qué caracteriza a los productos y servicios de Bosa?

G: “Carácter”, “funcionalidad” y “optimización” son algunas palabras que nos marcan el camino. Antes de arrancar a presupuestar, tenemos cuatro o cinco días, y tres o cuatro idas y vueltas con un cliente para llegar a lo que quieren. Nosotros somos eso. Los dos nos paramos ahí.

A: Siempre la prioridad es cumplir con los plazos y con el resultado.

G: Nosotros proponemos siempre hacer equipo con otros arquitectos. Tenemos clientes que nos hacen parte cuando ya se está cerrando el proyecto ejecutivo. Ahí comenzamos un proceso que está buenísimo de intercambiar materialidades, modulación y diseño sobre el diseño ya hecho por el estudio de arquitectura.

De arquitectos a socios de una empresa, ¿cómo se llevan con la gestión empresarial?

G: Personalmente, al tener mi empresa constructora desde el 2000, pude aprender a gestionar y, aunque no es una empresa grande, esa experiencia fue clave al armar Bosa. Por ejemplo, a la hora de reunirnos con un cliente, aunque tengamos dieciocho reuniones más ese día, en ese momento, ese es su espacio y la carpintería es solo para ellos.

¿Cuáles son los mayores desafíos de llevar adelante una empresa como esta?

G: Para mí, entender los procesos es clave. Luego diseñarlos a tu medida y a tu situación, transmitirlos a las partes que involucran a la empresa, hacerlos respetar y respetarlos. De ahí en más, continuidad y orden. Es como un estado de constante

conciencia. Uno tiene que entrar acá y saber que es parte de un engranaje y que si se tranca, se tranca todo. A su vez, nos manejamos de modo horizontal en la empresa y transmitimos que esto es retroalimentable. Como jefes tenemos un rol dado, pero que las cosas se logran trabajando en equipo. El grupo humano de Bosa nos da orgullo.

¿Cómo se manifiesta ese trabajo horizontal en el día a día?

G: Somos de almorzar juntos y de tener charlas lindas. Nosotros buscamos personas dóciles, en el sentido de que no todo sea una lucha, inteligentes, con amor propio y que disfruten del diseño, que es parte de lo que somos. En Bosa somos cinco profesionales en el pienso de los proyectos y dos personas en el taller, que quizás esa relación no es tan común en otras empresas. Y ese pienso se refleja en lo que hacemos.



“MÁS QUE CARPINTERÍA, ES **METERTE EN LA VIDA DE LA GENTE** A TRAVÉS DEL DISEÑO”

¿Y cómo es la dinámica de equipo entre Uds. dos?

G: Por haber compartido horas y horas dentro de la Facultad, cuando el drama de vida era el proyecto con el que te recibís, terminás conociendo al otro como en un Gran Hermano. Entonces, es muy difícil que alguno diseñe algo que al otro no le guste, porque al diseñar su punto de vista ya está presente –así como el de los demás en el equipo, que son arquitectos y diseñadores–. Nos autorregulamos para que le guste al equipo.

A: La verdad es que nuestro vínculo de socios fluye, al punto de que podemos estar un día entero sin hablar trabajando al lado.

G: Nos complementamos en los perfiles. Yo soy más extrovertido, tengo otra energía que a veces se pasa y él es más

estable. Hay un equilibrio entre ambos en la oficina o cuando viajamos. Y cuando hay que remangarse, hemos hecho obras donde la gente se iba a las cinco de la tarde y nosotros nos quedamos hasta las once de la noche. Es el mejor amigo que podés tener.

¿Cuáles son las expectativas que pueden tener sus clientes de Bosa?

A: Cumplimiento, de los plazos y del resultado.

G: Y del proceso. Hay que entender que para el cliente una casa o una reforma es algo que lo saca totalmente de su zona de confort y en eso está invirtiendo. Es como que te hagan jugar al póker, invertir dinero, sin vos saber jugar al póker y de-

pender de otro. Entonces, para nosotros es importante que se sientan cómodos de principio a fin, hacerlos disfrutar de las reuniones es importante. Para eso, entender su vida. Es más que carpintería, es meterte en la vida de la gente con el diseño. Si nos llamás para hacer tu cocina no da igual si te gusta cocinar que si no, y en todos los casos debe tener lugar para guardar hasta el último tupper.

¿Qué es lo próximo en el crecimiento de la empresa?

A: Nosotros arrancamos con el plan de negocios y fuimos creciendo por el boca a boca. Hasta ahora nunca habíamos trabajado en una estrategia de marca. Hoy estamos en un proceso de revisión de la imagen de la empresa y del posicionamiento, que incluye una nueva web y redes sociales.

¿Cuáles son sus expectativas al trabajar en la imagen de marca?

G: Nosotros entendemos que la marca tiene que transmitir quiénes somos, dónde estamos y qué están comprando los clientes cuando compran en nuestra empresa. Si ves otras cocinas del mundo, las uruguayas no tienen nada que envidiarles, pero hoy quienes compran importado de alta gama pagan capaz que un 30-40% más de lo que podrían destinar acá. Y eso es el resultado del trabajo de marca que realizaron esas empresas. Nosotros entendemos que para seguir creciendo tenemos que trabajar en esa línea de *hacer marca*.



ISIDORO MAESTRO
MAESTROS EN MOLDURAS

Dirección: Avda. Burgues 3581
Teléfono: 2203 4514/ Fax: 2208 9652

E-mail: imaestro@adinet.com.uy
Web: www.isidoromaestro.com.uy



BAÑOS . COCINAS
PLACARES . VESTIDORES
MOBILIARIO PARA
EMPRESAS Y COMERCIOS
SERVICIO DE CORTE, CANTO
Y MECANIZADO CNC

099 351 221 @barrocas carpinteria 1
Ruta 5 km 98.100, Florida, Uruguay
barrocas@barrocas carpinteria.uy
www.barrocas carpinteria.uy

barrocas
carpintería de diseño comercial y doméstico

SALICE Bortoluzzi System

De Italia al mundo

Más de 90 años de liderazgo internacional en sistemas de apertura y accesorios para muebles.
Salice es sinónimo de innovación, calidad y confianza.

Sistema Exedra
Solución corrediza que permite ocultar lateralmente las puertas, optimizando al máximo los espacios.

Importa y representa en Uruguay:
PABLO MONTANS S.R.L.

Nicaragua 1467 2924 6474 099 902 338 www.pabломontans.com.uy pabломontans@pabломontans.com.uy

Maderas MORGAVI
Tranqueras - Montevideo

ASERRADERO PROPIO
CORTES A MEDIDA
INSUMOS VARIOS PARA CARPINTEROS Y OBRAS

CONOCE MÁS

maderas morgavi.com.uy

Disponible en: 099 972 1111
WhatsApp: 099 972 1111
Tel: 099 972 1111
Instagram: @maderas morgavi

Barú
Lustres & Laqueados

091 230 689 @lustresylaqueados_baru



CATÁLOGO


LA ALIANZA PERFECTA.

NUESTROS HERRAJES Y ACCESORIOS SON LO QUE TU PROYECTO NECESITA.

Av. 8 de octubre 4599 Tel: 2506 5450 / Av. Italia 4422 Tel: 2619 4819
info@montecuir.com / www.montecuir.com / @montecuir

ROMETAL blum HAFELE

MONTECUIR
Accesorios para muebles - Herrajes de obra - Decoración en cueros



Análisis ABC

Una vieja herramienta que te ayudará en la implementación de Lean

A menudo nos gusta encontrar una solución que sirva para todo. Sin embargo, nuestro trabajo es complejo y rara vez eso ocurre. Usar promedios no siempre nos ofrece la foto correcta, e incluso puede llevarnos a tomar decisiones equivocadas. Piénsalo así: si tuvieras un pie en una placa caliente y el otro en un bloque de hielo, la temperatura media calculada podría parecer bien, ¡pero definitivamente no te sentirías cómodo!

En la mayoría de las empresas tenemos una gran cantidad de datos disponibles. Cuando miramos cómo se consumen las cosas, nos gusta ver patrones. Si clasificamos los datos de más alto a más bajo, notamos dos extremos. En uno hay algunos artículos que tienen un volumen extremadamente alto, en el otro hay muchos artículos que tienen un volumen muy bajo. Entonces, no tiene ningún sentido práctico describir un gráfico así, con el volumen promedio, porque el promedio solo es preciso en un punto.

El análisis ABC es un método simple pero efectivo para entrar en más detalles. Desglosamos el volumen total en 3 grupos diferentes, A-B-C:

A: El 15% superior de los artículos acumula el 75% del volumen total.

B: El siguiente 25% de los artículos acumulará alrededor del 20% del volumen total.

C: El 5% restante del volumen se acumula en el 60% de los artículos.

Cuando se mira la alineación total, es difícil tratarlos a todos por la misma regla; sin embargo, una vez divididos en estos tres subgrupos y tratados de manera diferente, las cosas se vuelven más claras. Este método de análisis se puede aplicar en casi todos los departamentos de una empresa.

Ventas

Al observar las estadísticas de tus clientes, verás que los pocos *clientes A* dan alrededor del 75% del volumen. Si tenés suficientes datos, podés analizar los márgenes por cliente y encontrar que otros clientes califican como clientes A. Los datos ordenados de esta manera permiten diseñar acciones orientadas a los clientes de alto volumen, los clientes medianos y los clientes marginales.

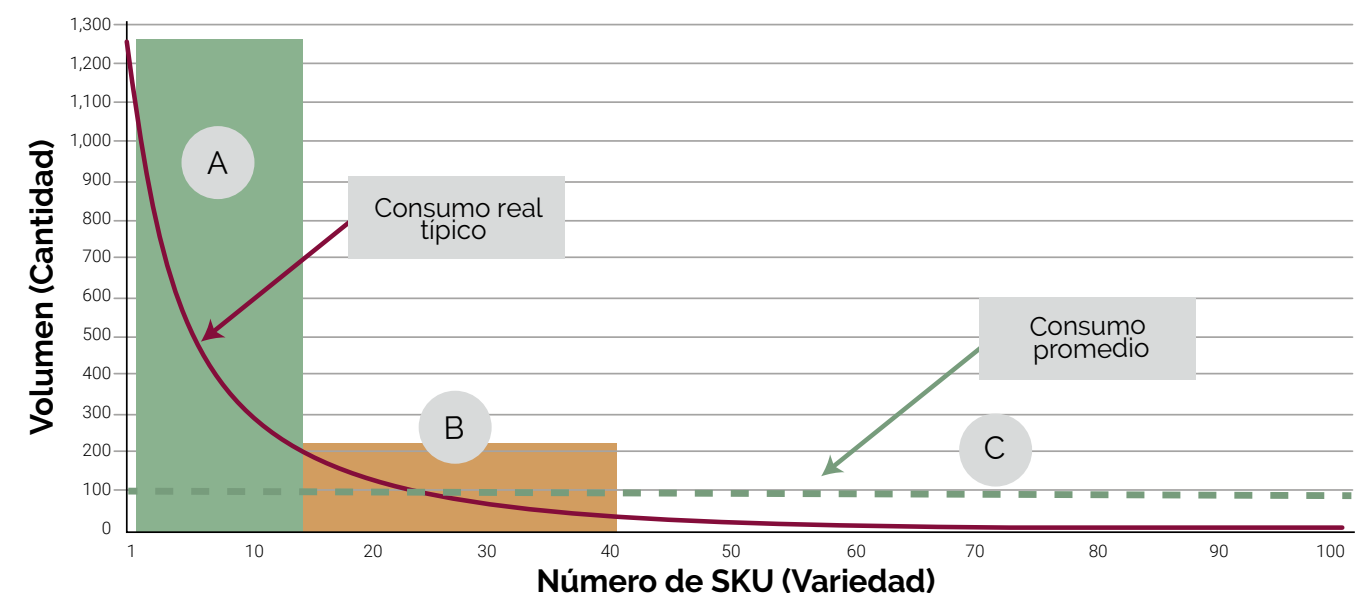
Desarrollo de productos

Considera los datos de consumo de todo tu hardware (tu decides qué tan amplia o estrecha es la definición de hardware). Pueden ser todos los elementos de hardware juntos o se pueden analizar subgrupos específicos como diapositivas, tornillos y otros. Una vez más, según lo que estés buscando, podrás hacerlo por valor o por número de piezas.

Si se analizan por valor, los artículos A son los más interesantes para ser revisados por el desarrollo y la compra de productos. Cualquier mejora tendrá un mayor impacto en el resultado final.

Si se analizan por cantidad, y por subgrupos, entonces las partes C son las más interesantes. Todas estas piezas deben revisarse para ver si se pueden estandarizar y, si es posible, reemplazarse por otras piezas de uso más frecuencia.

Análisis ABC



Si se analizan los requisitos de material de embalaje con este análisis de ABC, verás que hay diferentes opciones disponibles. Las piezas A todavía podrían ser las mejores para comprar cortadas a medida en cantidades mínimas de pedido; sin embargo, podría ser una mejor oferta comprar cajas B y C de un proveedor que pueda hacer cajas a pedido, o incluso obtener una máquina de fabricación de cajas propia.

Producir o comprar

Cuando tengas cuellos de botella y estés considerando la posibilidad de subcontratar, utiliza el análisis ABC para encontrar la solución adecuada. Si lo que se necesita es solo capacidad, lo más fácil es subcontratar a los de mayor rotación. Con solo unas pocas partidas estarás desviando un volumen importante hacia la subcontratación y se mantiene la competencia de fabricación internamente.

Si por el contrario quieres mantener un nivel alto de producción de volumen efectivo, podrías considerar la externalización de los artículos C. Si haces esto durante un periodo de tiempo prolongado, podrías desconectarte de la realidad de esa fabricación. Sin embargo, como medida a corto plazo, es una solución válida.

Lean y ABC

El objetivo final es convertirse en un fabricante por encargo, a medida, sin inventario. Este objetivo es demasiado remoto para varios fabricantes y, en realidad, los desactiva. El uso de la clasificación ABC podría permitir que el proceso se inicie de forma segura.

ESTUDIO DE CASO

En un proyecto pasado tuvimos que revisar una planta de fabricación. El equipo tenía más de quince años, pero estaba en buena forma para la fabricación de grandes lotes.

En los últimos años, la compañía había introducido nuevas líneas de productos y ahora estaba vendiendo una gama mucho más amplia de productos. El control de producción trató de resolver el desafío produciendo en lotes semanales o bisemanales, y manteniendo el inventario de productos terminados.

Los problemas eran típicos de un modelo de fabricación de este tipo:

- Requisitos de gran espacio (y capital de trabajo) para mantener el inventario.
- La tasa de llenado de los pedidos seguía siendo baja y la presión para poner más productos en el inventario.

“EL CAMINO A UNA FABRICACIÓN LEAN NO NECESITA ABANDONAR TODOS LOS INVENTARIOS A LA VEZ.

EL ANÁLISIS ABC PROPORCIONA UNA FORMA FÁCIL Y DE BAJO RIESGO PARA COMENZAR EL PROCESO”.

- Pedidos urgentes constantes para cubrir el agotamiento de existencias.
- Pedidos cada vez más no estándar que debían producirse al menos parcialmente a pedido.
- Las mejoras de los productos se ralentizaron porque era necesario agotar el inventario existente.
- Los turnos de inventario fueron bajos.
- El daño del producto en el almacén y la obsolescencia fueron un problema.
- El costo de mano de obra indirecto para la gestión de inventario fue alto.

Se analizó la estadística de ventas bajo el análisis ABC.

Célula C

El primer grupo objetivo fue el producto C. Se decidió crear una célula de trabajo, pequeña y competente, que podría hacer piezas a pedido. Se necesitaba una sierra de mesa, una pequeña máquina de perforación punto a punto y un bordeador básico.

El inventario de productos terminados C no se rellenó y, como se requirió el producto, la célula C produjo las piezas y el producto se ensambló en la línea de montaje principal.

Esta fábrica dentro de una fábrica tuvo que producir alrededor del 5% del volumen total. Para ayudarlos, podían elegir piezas estándar del supermercado principal y, cuando fuera necesario, podían producir piezas reduciendo piezas más grandes. El desperdicio de material adicional (de solo menos del 5% del volumen) se consideró una pérdida aceptable.

Célula B

Para las piezas B, la empresa necesitaba un equipo que pudiera producir pequeños lotes (menos de 50 piezas) de manera efectiva. Esto fue posible con la sofisticada tecnología CNC. Como no era necesario producir tasas de ejecución superiores a 15 piezas por minuto, el equipo era más asequible.

Célula A

Con las pequeñas cantidades a las que cuida la célula C y los lotes pequeños a medianos que fluían a través de la célula B, las partes restantes todavía se requerían en lotes razonablemente grandes. El equipo antiguo era casi perfecto para producir estas piezas en lotes semanales.

Esta reestructuración de la producción, mediante la implementación de un modelo de fabricación híbrido, eliminó varios de los desafíos y mantuvo algunos de los beneficios de la fabricación de alto volumen.

Fue el análisis ABC el que nos permitió ver la diferencia. Demostró que no era solo un problema lo que había que resolver, sino que había tres desafíos diferentes que superar.

¿CÓMO EMPEZAR A CONVERTIRSE AL MODELO LEAN?

En el modelo de fabricación tradicional, es posible que se tenga el inventario en materia prima (Raw Material, RM), trabajo en curso (Work In Progress, WIP) en diferentes niveles y productos terminados (Finished Goods, FG).

Cualquier intento de cambio podría causar mucha resistencia por parte de los accionistas que utilizados para esta red de seguridad. El estudio de caso anterior mostró que el camino a una fabricación Lean no necesita abandonar todos los inventarios a la vez. El análisis ABC proporciona una forma fácil y de bajo riesgo para comenzar el proceso.

En el modelo tradicional, la siguiente mejor alternativa a tener productos terminados en el almacén es tener allí productos ensamblados pero no terminados. Lo siguiente mejor es tener todos los componentes en el almacenamiento de piezas (Lean lo llamaría supermercado). El siguiente nivel inferior es tener trabajo en proceso (WIP) en puntos estratégicos de fabricación.

Estos puntos son mejores ya sea después de una operación compleja o antes de que la misma pieza se fabrique en diferentes partes. Si reduce aún más su dependencia del inventario, cuestionaría su inventario de materias primas.

Si se comienza a implementar cualquier medida Lean en los productos C, no se tiene que comenzar con todos ellos al mismo tiempo. La mayoría de las empresas ya saben cómo fabricar a pedido en cantidades más pequeñas. Cada vez que se sorprenden por un agotamiento de

existencias, necesitan fabricar esas piezas a toda prisa. Crea un nuevo proceso tomando esta metodología y convirtiéndolo en un proceso regular.

Como solo está utilizando esto en los productos de baja rotación, tal implementación es de bajo riesgo. Si te enfrentas a dificultades inesperadas, siempre puedes seguir un poco y continuar después de la recuperación y algunos ajustes.

En un caso similar, nos enfrentamos a una oposición sustancial, especialmente por parte del personal del taller, pero después de la lenta implementación, cuando se le dio la opción de volver a las viejas costumbres, incluso la oposición acérrima quería continuar hacia una fabricación más ajustada.

A medida que te demuestres, y demuestres a las partes interesadas, que este piloto está funcionando, recomendamos proceder con precaución.

En cambio, puedes convertir aún más los elementos tipo C a fabricación bajo pedido y/o comenzar un enfoque similar con los elementos tipo B. Continuarás mientras veas las ventajas y los beneficios. Esta suele ser una historia interminable.

Podrías preguntar con razón ¿por qué hacer algo de esto? ¡Es una pregunta razonable! Probablemente, nunca he visto

a nadie implementar Lean porque era lo “nuevo”. Algo debe estar empujarte. Pueden ser el banco o los accionistas; puede ser que te estés quedando sin espacio; que el mercado te exija más variedad de productos o plazos de entrega más cortos y a un costo más bajo.

Si no hay nadie ni nada que te presione para que cambies tu modelo, disfruta del momento y concéntrate en cualquier otro problema que puedas tener. Sin embargo, si alguno de estos desafíos empieza a aparecer o a mantenerte alerta, el análisis ABC puede ser el principio.

Autor: Sepp Gmeiner

Socio de Lignum (Estados Unidos) y consultor sobre excelencia en las operaciones
s.gmeiner@lignum-consulting.com

Artículo original (inglés):

ABC Analysis. An old tool to help you in Lean implementation, publicado en julio 2023, disponible en <https://www.woodworkingcanada.com/>





CUITIÑO

CARPINTERIA

Asesoramiento, Diseño y Fabricación para Locales Comerciales - Empresas - Viviendas

Isabela 3474 - Tel.: +598 2216 4250 - info@carpinteria.com.uy



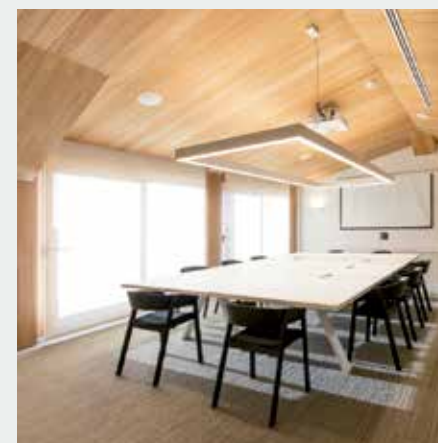
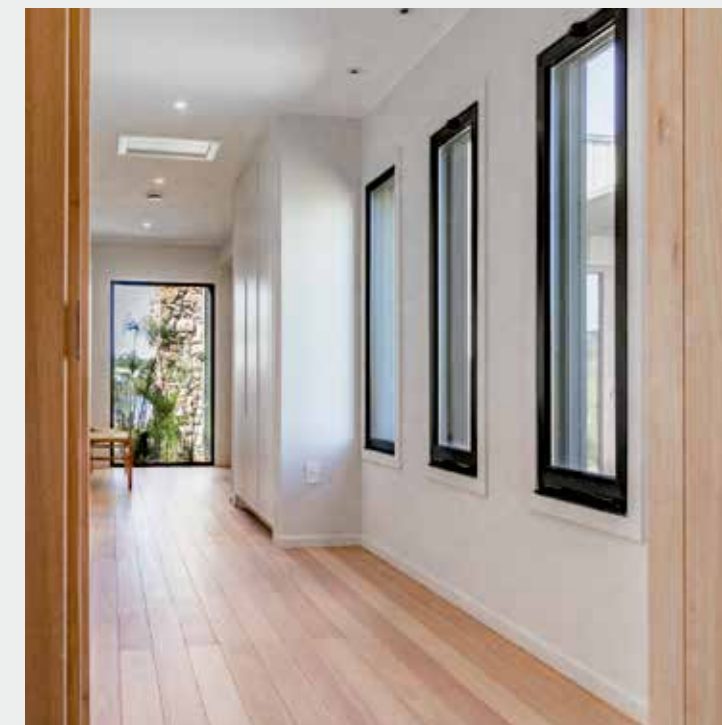
Creemos en que el **diálogo** y la **unión** entre los industriales de la madera nos permitirá fortalecer el sector de nuestro país. **Buscamos ser un ente representativo de esta realidad.** Entre los decretos aprobados por el Poder Ejecutivo, fuimos convocados para integrar la mesa de negociaciones del Consejo de Salarios, junto con delegados de los trabajadores y del Poder Ejecutivo.

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

- **Representación** de toda la industria de la madera a nivel nacional
- Representación jurídica ante el MTSS por ronda en Consejo de Salarios
- **Información** sobre temas de interés al sector
- **Contactos e información** sobre ferias internacionales, maquinaria, insumos, herramientas, construcción, etc.
- **Comunicación entre asociados** a través de la oficina, atendiendo sus distintos requerimientos
- Derivación a estudio jurídico idóneo en temas laborales específicos del sector
- **Convenio** por área de cobertura con Emergencia Uno
- **Publicación de la revista Madera**, único medio de comunicación del y para el sector

**JUNTOS FORTALECEMOS
EL SECTOR DE LA MADERA
EN URUGUAY**

TE INVITAMOS A ASOCIARTE:
INFO@ADIMAU.COM.UY
096 107 016
www.adimau.com.uy



Red Grandis™

Puntas de Santiago 1604
11500 Montevideo, URUGUAY
(+598) 2602 5759
www.urufor.com.uy

Madera de Eucalyptus
Grandis de alta calidad

@surfoto.uy



KYO
MUEBLES

Un equipo de profesionales trabajando a su servicio

Y una planta industrial de 1500m² de alta tecnología para hacer sus proyectos realidad

Cocinas
Placares - Vestidores
Instalaciones Comerciales
Proyectos especiales

CARPINTERIA
ARIEL DOMÍNGUEZ SRL

22156663 Av. Gral. Flores 4867 www.kyomuebles.com.uy

BOERO
Carpintería

Muebles a medida, locales comerciales, lustrados y laqueados, revestimientos.



Fray Bentos 3783, Montevideo · Tel. 2508 3718 – 2508 8929 · boero@boero.com.uy







Todo lo que siempre imaginó lo podrá realizar en:

mundomadera

Carpintería a medida

Montevideo - Uruguay

www.mundomadera.com.uy [@mundomadera_carpinteria](https://www.instagram.com/mundomadera_carpinteria)





FELDER | Encoladoras de cantos



Felder G 263

Maravillosa amplitud sin renunciar a precisión y confort. El resultado son piezas de trabajo perfectas, flujos optimizados y mayor productividad.



Felder G 380

Su unidad de sierra de corte transversal extendida hace posible el fresado de radio dando una mayor flexibilidad en la clase compacta de cantos

Hammer.

Escuadradora K3 winner

Cortes precisos transversales gracias al desplazamiento suave del carro de formatos.







Mejor asesoramiento en el mercado



Mejor servicio pos-venta



Máquinas europeas de primera calidad



Planes de financiamiento

REALICE SU CONSULTA

ventas@alp.com.uy | 097 461 000



SAYERLACK
SOLUCIONES PARA MADERAS

VALORICE Y PROTEJA
SU MADERA



LUGANER
RESPALDO Y CALIDAD